

7つの優位性でコロナバブルを勝ち取る!!



①固定費の削減

- ・飲食事業で最も害悪である固定費(賃料・人件費)を削減。
- ・店舗は商用施設に出店、賃料が少ない(商用施設を一つの街として捉え500名~数千名を対象とした効果的な店舗を展開)
- ・1人で開業・運営で人件費が自分だけなので人件費の心配なし。



②ひとりかつ片手

- ・「ひとりでできる事業」これこそが最も利益を最大化させる根幹。
- ・一人でできないようなことはしない、をテーマに一人でできる事を行う。
- ・味の均一化(技術習得)、商品の多様化、短期間での出店、手続きの簡素化衛生管理、サービスの均一化。



③ブランドと味

- ・安心の研修制度、サポートシステムであなたを一人前に育てます。
- ・宮崎地鶏のブランドと味を提供。さらに、宮崎牛・ホルモン・鹿児島黒豚・あほ陽介のはらみなども追加提供。
- ・ピーマン・ししとう・ねぎ焼きなどの野菜のみの商品も提供。



④迅速

- ・炭火で一気に焼き上げ注文から53秒で提供。
- ・お客様を待たせない生産性の高いサービスが提供できます。



⑤衛生管理

- ・1000度の熱で一気に焼き上げる為に無菌に近い商品を提供できます
- ・コロナウイルス事情により釣り銭0円を消費者に求め「衛生管理のためお金に触れない」新しい秩序構築していきます。



⑥健康

- ・鶏肉は高タンパク低カロリーの極み。
- ・栄養素だけではなく免疫力向上などにも非常に有効である。
- ・合わせて、宮崎牛・鹿児島黒豚なども栄養素・免疫力向上に有効な食材なためアピールできます。



⑦初期投資・利益

- ・出店費用99万円で開業(研修費用・宿泊費用・テナント機材含む)
- ・調理時間、仕入れコスト、これほど優れた商品は皆無とっていいほどです。



コロナウイルスによる社会の変革

コロナウイルスによりあらゆるサービスに変革が求められ、かつ社会そのものが大きく編纂される場面に我々は立ち会っています。コロナウイルスは現代医学が進歩を遂げている状況下にある中で感染拡大を続け世界を翻弄しています。このような怖れがコロナウイルスを克服するまでの期間に永遠に刷り込まれていくことが原因で人々の趣味嗜好、行動嗜好が大きく変わりあらゆる産業は変革せざるを得ない状況へと導びかれています。

食文化の変化

今後は食の提供者が主体となり、サービスや消費者の行動思考を構築することができなくなる時代を迎えました。この度全国に発令された緊急事態宣言により食の提供者はこれから到来する厳しい現実を突きつけられることとなります。

食文化の崩壊

消費者の行動意識に密集、密接、密閉に嫌悪感を抱くことが観念として植え付けられたうえ、食するものに対しては嗜好は最終的な判断要素となり、安心安全及び衛生性が第一となり、生きていくために食べるという食文化の第一フェーズに戻ることであります。

提供者の影響

消費者の行動意識は3密を避ける状態となりました。この意識の変化は食に対しても影響を与え、安心、安全及び衛生性は求められた上の嗜好という新しいサービスになります。よ在の提供者は過去の産物であり現存しているサービスでは生き残ってはいけません。



この現況を踏まえた結果、食をこれから迎える新しい時代に適応させるためには何が必要か検討した際、3密ではないことを条件とし、健康、抗菌(ウイルス)、衛生性、味という要素を欠さないことが必要となります。

弊社は食に携わる企業、事業者を取り組むサービスで救い新しい秩序を形成させ、市場に安心安全健康を提供し社会そのものを牽引する存在となります。